

Thomas Grübner zum Thema: Mittelstandsfinanzierung in schwierigen Zeiten

## Mit »Plan« durch das Jahr 2020

Nun sind sie vorbei, die besinnlichen Festtage – und langsam hat uns der Alltag wieder. Doch was erwartet uns im Jahr 2020? Zunächst eben der Alltag. Aber auch wieder eine drupa und damit die Gelegenheit, sich über potentielle technische Alleinstellungs- und Rationalisierungsmöglichkeiten zu informieren. Die Herausforderungen für Anbieter grafischer Dienstleistungen werden in Zukunft sicher nicht geringer werden – völlig



**Thomas Grübner, Geschäftsführer der Gesellschafter der Elbe Leasing GmbH, Dresden.**

unabhängig davon, ob Sie sich für eine Strategie der Preis- oder Leistungsführerschaft entschieden haben. Doch der Blick nach vorne gleicht immer auch ein wenig einem »wahrsagerischen« Blick in die Kristallkugel. Denn wer will schon genau wissen, wie sich diese Welt in den nächsten ein bis vier Jahren wirklich entwickeln wird?

Sicher ist (und bleibt) jedoch, dass grafische Dienstleister eng an die Entwicklung der Welt- und regionalen Wirtschaft angebunden sind. Glaubt man dem Gros der Analysten, so liegen realistische Szenarien vor, die wenig Gutes für die deutsche Wirtschaft erwarten lassen – bis hin zu einer harten Rezession. Davor muss man sich nicht fürchten, aber man sollte darauf vorbereitet sein und solche Szenarien in seine Planung mit einfließen lassen. Doch wie macht man das?

### Liquidität geht vor Rentabilität

Aus unserer Sicht sind dabei zwei wesentliche Punkte zu beachten. Der eine ist der technische, also: Wo und womit will ich mich erfolgreich in meinem Markt etablieren? Ist diese Frage beantwortet, kann spätestens nach dem drupa-Besuch entschieden werden, was künftig anzuschaffen ist. Doch dann stellt sich die Frage: Wie wird finanziert? Und mit wem?

Jeder bekommt über die Tagespresse mit, dass das sogenannte »Zinsmodell« der deutschen Banken für diese nicht mehr kostendeckend funktioniert. Negativzinsen sind die Folgen. Wer der Bank also Geld gibt, bekommt keine Zinsen mehr, sondern muss dafür zahlen! Die Konsequenz daraus ist, dass alle Banken und Leasinggesellschaften (vor allem die LGs, die zu

einer Bank oder Bankengruppe gehören), ihre Geschäftsmodelle überprüfen und anpassen. Gesah dies in einer wirtschaftlich stabilen Phase sehr unauffällig, so braucht es doch wenig Fantasie, wie es sich wohl in einer verschlechternden Wirtschaftslage darstellen wird ...

Jeder grafische Unternehmer weiß, dass der größte Teil seiner Investitionen über mindestens acht Jahre finanziert wird. Insofern sollte er ein Interesse daran haben, dass ihm sein Finanzierungspartner mindestens über diesen Zeitraum erhalten bleibt. Da man dies aber nur schwer vorhersehen kann, empfehlen wir kurzum die üblichen Grundsätze der Mittelstandsfinanzierung: Eigene Mittel schonen und für potentielle schlechte Zeiten zurückhalten. Nach dem Grundsatz »Liquidität geht vor Rentabilität«: Alles finanzieren, was finanzierbar ist!

Gibt es eine Alternative zur Bankenfinanzierung, immer die Alternative wählen – aber bitte nicht zum Beispiel die LG der eigenen Hausbank. Auf mehreren Beinen steht man gut, also immer mehrere Banken und LGs haben. Möglichst gleichmäßig streuen, um von niemanden abhängig zu werden. Hält man sich an diese Grundsätze, kann man auch in einer schwierigen Wirtschaftslage gut bestehen!

**Elbe-Leasing**  
[www.elbe-leasing.de](http://www.elbe-leasing.de)